EDITORA BOOK BROTHERS

INVISTA COMO WARREN BUFFETT

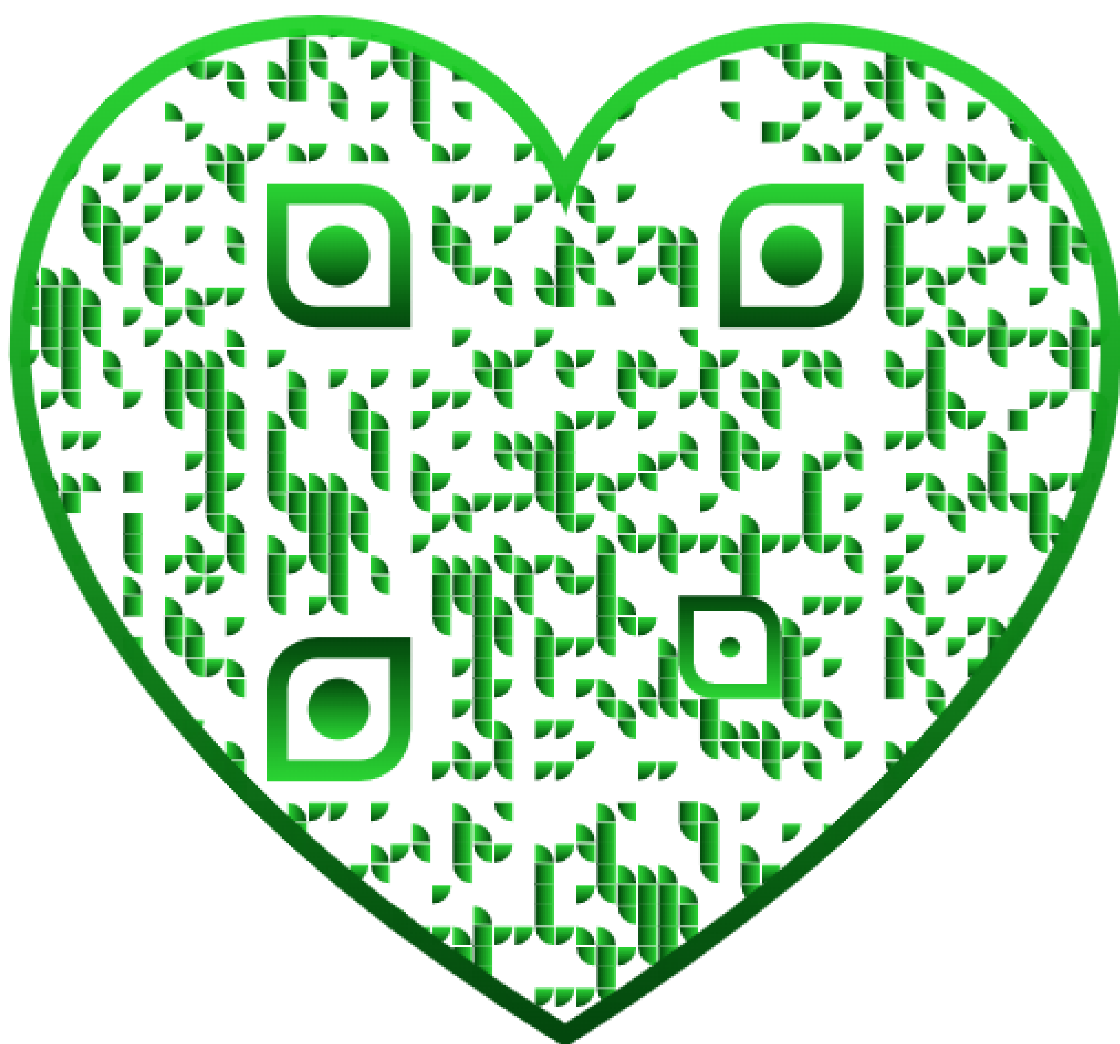


BUY



SELL

JOHN S. ADAMS



INVISTA COMO WARREN BUFFETT

Estratégias Poderosas para Criar Riqueza Com Ações

Johh Scott Adams

ATENÇÃO: No final deste ebook temos uma surpresa especial para você!

Copyright © 2019. Editora Book Brothers.

Todos os direitos reservados e protegidos pela Lei 9.610/1998.

Nenhuma parte deste livro poderá ser reproduzida ou transmitida, sejam quais forem os meios empregados: eletrônicos, mecânicos, fotográficos, gravação ou quaisquer outros. Exceto em casos de autorização prévia por escrito do autor.

SUMÁRIO

Capítulo 1: Por que investir é mais fácil para você do que Warren Buffett

Capítulo 2: Como é um negócio não tão bom

Capítulo 3: Como identificar um ótimo negócio

Capítulo 4: Truques furtivos para identificar um grande negócio a partir de suas demonstrações financeiras

Capítulo 5: Quanto pagar por um negócio de alta qualidade

Capítulo 6: O Melhor Momento para Comprar Ações

Capítulo 7: Como começar hoje Investindo como Warren Buffett

Capítulo 1: Por que investir é mais fácil para você do que Warren Buffett

Warren Buffett é o maior investidor do mundo. Ele iniciou sua carreira de investimento aos 11 anos, comprando US $ 114 em ações. Setenta e três anos depois, seu patrimônio líquido é de quase US $ 70 bilhões.

Como ele fez isso?

E, mais importante, o que podemos aprender com a estratégia de investimento de Buffett que podemos usar para ganhar dinheiro para nós mesmos?

Buffett faz muitas coisas que você e eu nunca seremos capazes de imitar. Você e eu nunca compraremos uma companhia de seguros e investiremos o carro alegórico. Você e eu nunca receberemos uma ligação da Goldman Sachs, oferecendo-nos ações preferenciais com 10% de dividend yield.

Por outro lado, o investidor individual tem muitas vantagens sobre Buffett. Buffett está atualmente com mais de US $ 50 bilhões em dinheiro que precisa colocar para trabalhar. Devido ao tamanho dessa pilha de caixa, Buffett limita-se a investir apenas nas maiores empresas. E quando ele compra uma ação, ele precisa se movimentar lentamente, para evitar movimentar o mercado.

Você e eu podemos comprar rapidamente quase todas as ações, sem que haja rumores circulando e movendo o preço das ações. Podemos comprar ações de uma empresa de qualquer tamanho, de um micro-boné a um mega-boné. Podemos comprar o tipo de empresas menores e de crescimento mais rápido que Buffett conseguiu comprar nos primeiros dias de investimento, porém não mais. E podemos vender nossas ações, se e quando escolhermos.

Em 1999, Buffett queria vender suas ações da Coca-Cola, que exibiam um alto P

/ L médio de 47. Ele não conseguiu vender por dois motivos. Um, ele estava no conselho de administração da Coca-Cola.

Segundo, sua posição era grande demais para poder fazer uma saída graciosa.

Você e eu nunca teremos essas restrições. Somos livres para aprender com as melhores ideias de investimento de Buffett, enquanto operamos sob o radar.

Estudei Warren Buffett e seus investimentos por mais de 20 anos. Eu li todas as suas cartas anuais da Berkshire. Com o tempo, tentei destilar as informações mais valiosas sobre investimentos de Buffett.

Se eu tivesse que resumir a principal estratégia de investimento de Buffett em uma frase, seria esta:

Compre ações de algumas empresas de alta qualidade e bem administradas por um preço justo e depois as mantenha para sempre.

Buffett tem pregado e ensinado essa filosofia de investimento nos últimos 40 anos. O segredo está oculto à vista de todos. E, no entanto, poucos investidores a colocaram em prática, mesmo observando a riqueza de Buffett ano após ano.

A estratégia parece muito simples para realmente funcionar.

No entanto, como Buffett nos lembra: "Parece haver alguma característica humana perversa que gosta de dificultar as coisas."

E em outros lugares: "Não procuro pular barras de 7 pés; Olho em volta para barras de um pé que posso passar por cima. ”

Neste livro, você aprenderá como encontrar essas barras de um pé, para poder passar por cima delas também.

Não é tão emocionante quanto pular barras de 7 pés, mas espero que você ache ainda mais gratificante financeiramente.

Para implementar a estratégia de investimento de Buffett, você deve primeiro aprender como identificar uma empresa de alta qualidade (abordada nos capítulos 2, 3 e 4).

A seguir, no capítulo 5, você aprenderá quanto deve pagar por uma ação.

E, finalmente, no capítulo 6, você aprenderá sobre alguns dos melhores momentos para comprar ações.

Antes de prosseguirmos, é importante lembrar que, para Buffett, as ações não são apenas pedaços de papel ou mexem em um gráfico de ações. Em vez disso, são interesses de propriedade em empresas do mundo real que lhe dão direito a uma parte dos lucros presentes e futuros dessas empresas.

Quando você compra uma ação, você se torna um sócio nessa empresa.

Depois que você compra uma ação, ela pode subir ou descer acentuadamente. Sua propriedade e sua participação nos lucros e dividendos permanecem, não importa o que aconteça com o preço das ações.

Se a empresa continuar se saindo bem ao longo do tempo (e desde que você pague um preço razoável por suas ações), você ganhará dinheiro.

Agora é hora de aprender o que constitui um negócio de alta qualidade.

Capítulo 2: Como é um negócio não tão bom

Para Buffett, o mundo está dividido em 2 tipos de negócios:

1. Grandes negócios
2. Todo o resto

Buffett acredita que você deve passar a maior parte do tempo concentrando-se no primeiro e ignorando o último. Tempo e dinheiro são valiosos demais para serem desperdiçados em pesquisas ou investimentos em um negócio de baixo valor.

Para entender o que constitui um ótimo negócio, talvez seja melhor pensar primeiro em como é um negócio não tão bom.

Grampos (prendedores de papel).

Você já pensou no design dos grampos no grampeador? Você tem uma marca favorita de grampos? Você fica acordado à noite pensando em quando o grampo 2.0 será lançado?

Provavelmente não.

Quando você está na loja de material de escritório ou na Amazon, provavelmente compra o que estiver disponível e mais barato.

Grampos são uma mercadoria. Muitas empresas diferentes os fazem, mas nenhuma dessas empresas realmente se destaca. Você já ouviu falar de SwingLine, Advantus, PaperPro, Max ou Rapid? Eu acho que não.

A fabricação de grampos é um negócio com preço competitivo. O fabricante que pode produzi-los pelo menor custo ganhará participação de mercado. Se alguém descobrir como fazer um grampo mais barato, a maior parte da economia será

repassada ao cliente.

Os grampos para grampeadores de papel são feitos de fios de aço galvanizados que são colados. O custo de fabricá-los é determinado pelos materiais (zinco, aço, cola) e mão-de-obra (China, Filipinas). Quem puder adquirir os materiais mais baratos e a mão-de-obra mais barata poderá produzir os grampos mais baratos.

Não posso provar isso, mas acho que os produtos básicos, com base na inflação, caíram de preço com o tempo. O preço das matérias-primas aumentou, mas a eficiência das máquinas que as fabricam provavelmente a compensou (os primeiros grampos foram provavelmente feitos à mão).

É assim que um negócio não é tão bom . Produz um produto de commodity em um mercado altamente fragmentado e competitivo. A empresa tem pouco ou nenhum reconhecimento de marca e poder de precificação - qualquer economia de custos acaba sendo repassada para o cliente, e não para o proprietário da empresa.

Aqui está uma lista de setores que contêm muitos negócios com preços competitivos:

- empresas de semicondutores
- empresas de gás e petróleo
- produtores de aço
- companhias aéreas
- fabricantes de automóveis
- produtores de milho, trigo, arroz
- empresas de mineração de ouro, prata e alumínio
- restaurantes (com algumas exceções notáveis, como McDonalds, Chipotle, etc.)
- fabricantes de têxteis

Você pode ver que a maioria dos fabricantes tende a não ser uma empresa tão boa. Há uma razão pela qual a Apple terceiriza a maior parte de sua fabricação e

opta por se concentrar em tecnologia, design e marketing.

Devo mencionar, é claro, que não há nada errado com um negócio não tão bom. Eles geralmente são ótimos lugares para trabalhar, fornecem bens e serviços valiosos e necessários, e a economia moderna não poderia funcionar sem eles.

No entanto, estamos pensando como proprietários agora. Não somos mais funcionários - somos Scrooge McDuck ou Buffett. Queremos possuir apenas empresas que maximizarão nossos lucros a longo prazo.

É extremamente difícil tornar-se rico, possuindo um negócio com preços competitivos.

Capítulo 3: Como identificar um ótimo negócio

Agora que temos uma ideia de empresas não tão boas, vamos ver como é uma ótima empresa.

Em uma entrevista de 1989, Buffett revela como ele identifica grandes empresas:

"Procuro empresas simples, com desempenho consistente e perspectivas favoráveis de longo prazo."

Vamos levar algum tempo para descompactar o que Buffett está dizendo.

Primeiro, um ótimo negócio deve ser simples.

Outra maneira de dizer isso é que você é capaz de entender o que a empresa faz e como ela gera dinheiro. Algumas empresas que Buffett considera simples (como seguros), talvez você não. E vice-versa - Buffett raramente investe em tecnologia, mas você pode achar algumas empresas de tecnologia simples de entender.

Antes de investir em uma empresa, você precisa entender os produtos ou serviços que ela fornece. É ainda melhor se você usar e amar pessoalmente os produtos ou serviços da empresa. Muitas pessoas ficaram bastante ricas comprando ações da Apple logo após o primeiro iPhone.

Eu nunca consegui entender exatamente o que a Enron fez, o que me ajudou a evitá-lo como um investimento. É fácil entender o que uma Coca-Cola ou Starbucks faz.

Segundo, um grande negócio geralmente possui um excelente reconhecimento de marca. Por exemplo, até o meu filho de seis anos de idade pode identificar a Apple, Starbucks, Disney e American Girl (agora uma subsidiária da Mattel).

Sem olhar, talvez você não saiba o nome da empresa que fabrica seu grampeador ou grampos. Mas você reconhece imediatamente a Coca-Cola, o McDonalds, a Hershey e a Colgate, mesmo que não use pessoalmente os produtos deles.

Grandes empresas ocupam uma fatia significativa da participação dos consumidores. Por exemplo, se alguém diz "fast food", você provavelmente pensa imediatamente no McDonald's, KFC ou Taco Bell. Se alguém diz "tênis de corrida", você pensa na Nike.

Terceiro, uma grande empresa vende produtos ou serviços que nunca saem de moda e exigem muito pouca atualização. Cinquenta anos atrás, a Coca-Cola estava vendendo uma certa bebida carbonatada e, daqui a cinquenta anos, ainda estará vendendo a mesma bebida carbonatada.

Compare isso com uma empresa de semicondutores, que deve reinvestir a maior parte de seus lucros em pesquisa e desenvolvimento para produzir o próximo chip mais rápido. Esses são lucros que não vão acabar no bolso do investidor.

Ao pesquisar uma empresa, pergunte a si mesmo se a empresa estava vendendo o mesmo produto há 10 anos e se ela estará vendendo o mesmo produto daqui a 10 anos.

Quarto, um ótimo negócio geralmente é aquele em que o consumidor precisa comprar o produto ou serviço repetidamente.

Você provavelmente só compra um carro novo ou uma casa nova em folha algumas vezes na sua vida. Fabricantes de automóveis e empreiteiras geralmente são negócios terríveis (Tesla é uma discussão para outra época e local).

Mas coisas como lâminas de barbear, fast-food, chicletes, doces, café, creme dental e refrigerantes estão sendo compradas e usadas continuamente. Se eles são levemente viciantes (doces) a extremamente viciantes (café, cigarros), tanto melhor do ponto de vista do proprietário da empresa. Vou deixar que cada um de vocês lute com quaisquer implicações éticas. Pessoalmente, eu nunca seria dono de uma empresa de cigarros, apesar de possuir uma empresa de café.

Em quinto lugar, uma grande empresa tem poder de precificação - o poder de aumentar seus preços sem que um grande número de clientes desertem. Marcas fortes geram negócios poderosos e lucrativos porque têm poder de precificação. Quando eu quiser uma Coca-Cola, comprarei uma Coca-Cola. Não tenho interesse em economizar dez centavos e comprar uma "Cola" genérica. E daqui a dez anos, continuarei bebendo Coca-Cola, mesmo que o preço tenha subido.

A inflação faz com que os preços subam ao longo do tempo. Como a Coca-Cola é um produto tão único, a empresa pode aumentar seus preços junto com a inflação, sem sofrer nenhuma queda nas vendas. Companhias aéreas, agricultores e fabricantes geralmente não conseguem repassar seus custos crescentes ao consumidor.

Como Buffett diz:

Uma decisão importante na avaliação de um negócio é o poder de precificação. Se você tem o poder de aumentar os preços sem perder negócios para um concorrente, tem um negócio muito bom. E se você precisar fazer uma sessão de oração antes de aumentar o preço em 10%, terá um negócio terrível. "

Algumas empresas conseguem elevar seus preços ainda mais rápido que a taxa de inflação. Quando isso acontece, é uma mina de ouro para o proprietário. Depois que Warren Buffett comprou a See's Candies, ele percebeu que a empresa tinha um poder de preço inexplorado. Se sua esposa adora os doces da See, você realmente procura um concorrente para comprar uma caixa de doces para o Dia dos Namorados, apenas porque o preço da See subiu de US $ 1,95 para US $ 2,25 (como na década de 1970)?

A Disney descobriu algo semelhante nos últimos anos. Eles aumentaram enormemente o valor dos ingressos na Disneyland, causando choque entre os pais. Mas, falando sério, como você diz não ao seu filho de seis anos de idade? Nunca pagamos o preço total dos bilhetes de avião, mas sempre pagamos o preço total na Disneylândia. Claramente, a Disney tem poder de preço, e você deve ser o proprietário de uma companhia aérea.

Buffett criou uma metáfora muito útil que descreve como é um bom negócio. Um grande negócio sempre tem um "fosso". Assim como um castelo medieval usou um fosso para se defender passivamente de seus inimigos, um grande negócio terá uma "vantagem competitiva durável" ou "fosso" que o protege de seus concorrentes.

Uma vantagem competitiva pode incluir ter uma marca forte (Coca-Cola), possuir uma patente importante (como uma empresa farmacêutica), ser o fornecedor de menor custo (Walmart, Amazon) ou ser a única empresa na cidade que fornece um determinado serviço (médico advogado, banco, pedreira).

Uma vantagem competitiva "durável" é simplesmente uma vantagem competitiva que se espera que permaneça por um longo tempo. Se sua patente de medicamento está prestes a expirar, você não tem uma vantagem competitiva durável. Mas se sua marca tem mais de 100 anos e tem uma participação significativa (você se lembra da sua primeira Coca-Cola quando criança e agora está apresentando seu neto à primeira Coca-Cola), sua vantagem competitiva é durável.

Uma empresa com preços competitivos (como um fabricante básico) não tem fosso. Está à mercê de seus concorrentes e, portanto, deve reinvestir a maior parte de seus lucros, em vez de pagá-los ao proprietário.

Para resumir, um ótimo negócio terá as seguintes características:

1. Negócio simples e fácil de entender
2. Forte reconhecimento da marca
3. Vende o mesmo produto ou serviço daqui a 10 anos
4. Os consumidores precisam comprar o produto ou serviço repetidamente
5. Capaz de aumentar os preços com inflação, ou ainda mais rapidamente

No próximo capítulo, examinaremos como são as demonstrações financeiras de um grande negócio.

Capítulo 4: Truques furtivos para identificar um grande negócio a partir de suas demonstrações financeiras

No capítulo anterior, aprendemos como é um ótimo negócio qualitativamente. Agora é hora de voltar para suas demonstrações financeiras.

As demonstrações financeiras (que incluem a demonstração de resultados, o balanço patrimonial e a demonstração dos fluxos de caixa) são o idioma dos negócios. Quanto mais você se tornar fluente em lê-los, melhor será o investidor.

Se você é iniciante, existe uma maneira fácil de começar. Eu recomendo a análise da ação de uma página fornecida pela Value Line. Se você quiser ver amostras gratuitas de seus produtos para as ações da Dow 30, acesse aqui:

https://research.valueline.com/research#list=dow30&sec=list

Clique no nome da empresa em que você está interessado e pode baixar um pdf grátis.

Uma maneira ainda mais fácil de obter o PDF gratuito é pesquisar no Google o código da empresa e as palavras " value line ". Portanto, para a Coca-Cola, você pesquisaria: "coke value line". O primeiro resultado da pesquisa será o PDF gratuito.

O bom da Value Line é que eles fornecem lucro por ação nos últimos 16 anos. Isso é simplesmente quanto dinheiro a empresa ganhava a cada ano, dividido pelo número de ações que ela possuía naquele ano.

Além disso, a Value Line ajusta esses ganhos para contabilizar ganhos e perdas não recorrentes. Se uma empresa perde dinheiro com um investimento ruim em apenas um ano, isso não deve afetar sua avaliação do mecanismo econômico subjacente da empresa.

Vejamos os ganhos por ação da Coca-Cola (todos os números são fornecidos em dólares americanos):

1999: 0,65

2000: 0,74

2001: 0,80

2002: 0,83

2003: 0,98

2004: 1,03

2005: 1.09

2006: 1,19

2007: 1,29

2008: 1,51

2009: 1,47

2010: 1,75

2011: 1,92

2012: 1,97

2013: 2.08

2014: 2.04

2015: 2,00

O lucro por ação caiu em 2014 e 2015, mas, na maior parte, você pode ver uma boa tendência de alta suave nos ganhos.

Compare isso com os ganhos por ação da Ford Motor Company

1999: 5.86

2000: 3,22

2001: - 3,02

2002: 0,15

2003: 0,50

2004: 2,13

2005: 1,25

2006: - 1,50

2007: - 0,19

2008: - 3,13

2009: 0,00

2010: 1,91

2011: 1,95

2012: 1,42

2013: 1,62

2014: 1,16

2015: 1,73

A Ford não possui ganhos de alta suave como a Coca-Cola. Em vez disso, os ganhos saltam de ano para ano, e alguns anos até mostram ganhos negativos (o que significa que a Ford perdeu dinheiro naquele ano).

Como você pode ver, a Ford não é uma empresa tão boa e aparece nas demonstrações financeiras.

Isso nos leva à nossa primeira regra:

Um ótimo negócio terá ganhos que mostram uma tendência ascendente suave.

Este é um resultado direto de seu fosso e sua capacidade de aumentar os preços de forma consistente. Um negócio com preços competitivos como a Ford deve constantemente oferecer promoções especiais em seus carros para competir. Ele perde dinheiro em muitos dos carros que vende (especialmente durante as recessões), enquanto a Coca-Cola nunca vende seus produtos com prejuízo.

Agora passamos à nossa segunda regra:

Um ótimo negócio mostrará um retorno consistente sobre o patrimônio líquido (ROE) acima de 20%.

O retorno sobre o patrimônio líquido é simplesmente lucro (também conhecido como "lucro líquido") dividido pelo patrimônio líquido (também conhecido como "valor contábil").

O patrimônio líquido é simplesmente o total de ativos da empresa menos seu total de passivos.

Assim como você descobriria seu próprio patrimônio líquido somando todos os seus ativos (casa, ações, dinheiro) e subtraindo suas dívidas (hipotecas, cartões de crédito), você pode descobrir o “patrimônio líquido” de uma empresa somando seus ativos e subtraindo suas dívidas (também conhecidas como "passivos").

Se você possui uma empresa com um patrimônio líquido de US $ 100 milhões, ficaria mais feliz se ganhasse US $ 5 milhões por ano ou US $ 20 milhões?

Claramente o último.

No primeiro caso, o ROE é de 5% (US $ 5 milhões em ganhos divididos pelo patrimônio líquido de US $ 100 milhões).

No segundo caso, o ROE é de 20% (US $ 20 milhões em ganhos divididos pelo patrimônio líquido de US $ 100 milhões).

Uma empresa com um ROE mais alto é uma empresa que opera com mais eficiência ou é capaz de extrair mais lucro de cada venda. Se o ROE estiver consistentemente acima de 20%, é muito provável que você esteja vendo um ótimo negócio com um fosso.

Há uma exceção a esta regra. Às vezes, uma empresa empresta muito dinheiro (assume dívidas) para aumentar seu ROE. Quanto mais dinheiro uma empresa pede, mais arriscada ela se torna.

Queremos distinguir entre empresas que têm um ROE alto porque são ótimos negócios e empresas que têm um ROE alto simplesmente porque estão espremendo seus resultados com muitas dívidas.

Uma maneira de fazer isso é seguir nossa terceira regra:

Um ótimo negócio mostrará um retorno consistente do capital total superior a 15%.

O retorno sobre o capital total (ROTC) é semelhante ao ROE, mas também leva em consideração o valor da dívida de longo prazo que uma empresa possui. É calculado da seguinte forma:

(lucro líquido + despesa de juros) / (patrimônio líquido + dívida de longo prazo)

Felizmente, a Value Line calcula o ROE e o ROTC para que você não precise.

Se você está procurando uma fonte gratuita, tente Morningstar:

http://financials.morningstar.com/ratios/r.html?t=KO&region=USA&culture=en_US

Vamos primeiro dar uma olhada no ROE da Coca-Cola:

2005: 31,8%

2006: 32,9%

2007: 27,5%

2008: 34,4%

2009: 27,5%

2010: 26,3%

2011: 28,2%

2012: 27,5%

2013: 28,3%

2014: 30,0%

2015: 34,4%

Podemos ver que a Coca-Cola tem um ROE consistente nos anos 20 ou 30. Tanto o nível de ROE quanto sua consistência são impressionantes.

Agora vamos ao ROE da Ford:

2005: 18,8%

2006: NMF (“nenhum número significativo”)

2007: NMF

2008: NMF

2009: NMF

2010: NMF

2011: 52,5%

2012: 35,5%

2013: 25,0%

2014: 18,7%

2015: 24,2%

Ao contrário da Coca-Cola, o ROE da Ford salta bastante. Durante muitos anos, o ROE não é calculado ("nenhum valor significativo") porque os ganhos foram negativos (ou seja, a empresa perdeu dinheiro). Entre 2011 e 2013, o ROE está em um nível impressionante, mas em declínio acentuado.

Talvez a Ford tenha se tornado um grande negócio nos últimos 4 anos?

Uma olhada no ROTC para Ford dissipará qualquer pensamento de que a Ford possa ser um grande negócio:

2005: 4,5%

2006: 0,5%

2007: NMF

2008: NMF

2009: 3,7%

2010: 16,5%

2011: 13,2%

2012: 7,4%

2013: 8,2%

2014: 6,1%

2015: 5,3%

Aqui, o ROTC está NMF ou muito abaixo do nível de 15% (exceto para 2010) que exigimos.

Compare isso com o ROTC da Coca:

2005: 29,8%

2006: 30,7%

2007: 24,2%

2008: 30,6%

2009: 23,4%

2010: 18,5%

2011: 20,2%

2012: 19,4%

2013: 18,3%

2014: 18,7%

2015: 16,5%

Conforme exigido para um ótimo negócio, o ROTC da Coca está constantemente acima de 15%.

Mencionamos anteriormente que quanto mais dívida uma empresa assume, mais arriscada ela se torna. Um pouco de dívida pode ser útil, então, quanto é demais?

Isso nos leva à nossa quarta regra:

Buffett normalmente investe em empresas onde a dívida de longo prazo pode ser quitada usando 4 anos ou menos do lucro líquido.

(Uma exceção a essa regra são os bancos e as seguradoras de propriedade de Buffett, mas isso é uma discussão para outro lugar.)

Por exemplo, a Coca-Cola possui atualmente US $ 28 bilhões em dívidas de longo prazo. Os ganhos nos últimos 3 anos foram em média de US $ 9,09 bilhões por ano. Isso significa que a Coca-Cola poderia pagar todas as suas dívidas em cerca de 3 anos (28 / 9,09).

Compare isso com a Ford. Atualmente, a Ford possui cerca de US $ 129 bilhões em dívidas de longo prazo. Os ganhos nos últimos 3 anos atingiram uma média de US $ 6,05 bilhões por ano (é claro, como vimos, os ganhos da Ford são tudo,

menos confiáveis - no próximo ano, poderá perder grandes quantias de dinheiro). Portanto, a Ford levaria 21 anos para pagar todas as suas dívidas (129 / 6.05)!

De qualquer maneira, a Ford não é um grande negócio, enquanto a Coca-Cola...

Vamos concluir com a nossa quinta regra:

Um ótimo negócio paga um dividendo e / ou compra ações de volta.

Muitas vezes, um jovem grande negócio é melhor empregando seus ganhos de volta no negócio, a fim de continuar crescendo.

Mas, para o tipo de empresas maduras e de primeira linha que estamos discutindo (e nas quais Buffett investe), essas grandes empresas geralmente geram mais dinheiro do que precisam para manter sua participação de mercado.

Se esse dinheiro não puder ser reinvestido nos negócios com um retorno razoável, faz muito mais sentido devolver esse dinheiro aos acionistas (nós!) Na forma de dividendos ou recompras de ações (recompra de ações).

Um dividendo é simplesmente um pagamento em dinheiro aos acionistas. A maioria dos dividendos é paga 4 vezes por ano (trimestralmente).

Nos últimos 3 anos, a Coca-Cola pagou um total de US $ 16 bilhões em dividendos aos seus acionistas.

Recompra de ações é quando uma empresa usa seu próprio dinheiro para comprar ações de suas próprias ações. Isso tem o efeito de devolver dinheiro aos acionistas, aumentando sua participação na empresa (reduzindo o número de ações em circulação).

Nos últimos 3 anos, a Coca-Cola comprou de volta US $ 8,5 bilhões em suas

ações.

A Coca-cola é simplesmente um incrível motor econômico que produz montanhas de dinheiro. O fluxo de caixa livre (dinheiro que pode ser retirado do negócio, sem prejudicar suas perspectivas) nos últimos três anos foi superior a US $ 24 bilhões.

Como Charlie Munger (parceiro de negócios de Buffett na Berkshire Hathaway) gosta de dizer:

"Queremos possuir empresas que nos afogam em dinheiro".

Para resumir, um ótimo negócio mostrará as seguintes características em suas demonstrações financeiras:

1. Os ganhos mostram uma tendência ascendente suave
2. Retorno consistente sobre o patrimônio líquido (ROE) superior a 20%
3. Retorno consistente do capital total (ROTC) superior a 15%
4. Dívida a longo prazo inferior a 4 vezes o lucro
5. Paga um dividendo e / ou compra de volta ações

Capítulo 5: Quanto pagar por um negócio de alta qualidade

Agora que aprendemos a identificar um ótimo negócio (qualitativamente e com base em suas demonstrações financeiras), devemos responder à pergunta:

Quanto devemos pagar por um ótimo negócio?

Vamos começar imaginando uma empresa que ganha consistentemente US $ 1.000 a cada ano.

Quanto você pagaria para possuir esta empresa?

Se você pagou US $ 100.000 pela empresa e ela retornou US $ 1.000 a cada ano, você teria um investimento com um rendimento de 1% (1.000 / 100.000).

1% é um bom rendimento?

Bem, isso depende. Principalmente, depende de onde estão as taxas de juros.

No momento, podemos ter excelentes opções em renda fixa com retornos acima de 4% ao ano, como a poupança.

Como todas as contas são seguradas pelo governo, provavelmente não vejo razão para arriscar meu dinheiro em uma empresa que também paga apenas 1% e pode parar de funcionar algum dia.

E se eu pagar US $ 10.000 pela empresa? Nesse caso, terei um investimento com

um rendimento de 10% (1.000 / 10.000). Agora estou certamente muito mais feliz com esse rendimento. Não é algo que eu possa encontrar em qualquer outro lugar, então eu provavelmente ficaria muito feliz por ter a empresa por este preço.

Não sabemos a fórmula secreta da Coca-Cola, mas sabemos que esse segredo em particular ganha atualmente cerca de US $ 1,95 por ação.

Desse montante, US $ 1,40 é pago em dividendos e US $ 0,55 são mantidos pela empresa (“lucros acumulados”) para expandir os negócios.

Se a Coca-Cola faz um bom trabalho com seus lucros acumulados e a investe em uma taxa mais alta do que poderíamos fazer pessoalmente, ficamos felizes em deixá-la nos US $ 0,55. Ela aumentará os US $ 0,55 e, eventualmente, nos devolverá como dividendos.

Então, quanto devemos pagar por uma parte da Coca-Cola?

Enquanto escrevo isso, você pode comprar uma parte da Coca-Cola por US $ 45,86. Se essa ação render US $ 1,95, meu investimento terá um rendimento de 1,95 / 45,86 ou 4,25%. Isso geralmente é chamado de "rendimento dos ganhos" de uma ação.

Você pode calculá-lo de duas maneiras:

1. Lucro por ação dividido pelo preço por ação
2. Lucro líquido dividido pelo valor de mercado

Se a Coca-Cola fosse uma caixa preta, esse investimento sempre me pagaria 4,25% a cada ano. Isso é muito bom, considerando que, no momento, só posso ganhar 5% ou menos do meu dinheiro em investimentos de renda fixa.

Mas fica ainda melhor. Atualmente, a Coca-Cola me paga US $ 1,95 por ação, mas se aumentarem seus ganhos, esse valor aumentará.

A Coca-Cola é um pouco como uma obrigação, mas com um rendimento que deve crescer com o tempo.

Você provavelmente já conhece o rendimento dos ganhos, mas em sua forma inversa: o P / E, ou a relação preço / lucro (*price-to-earnings ratio* em inglês). Ganhar rendimento (E / P) é simplesmente o inverso da relação preço / lucro (P / E).

Na próxima vez em que ouvir o P / E de uma ação, tente revirá-la para ver qual é o rendimento de seus ganhos.

Assim, por exemplo, uma ação com um P / E de 20 tem um rendimento de 5%. Uma ação com um P / E de 50 tem um rendimento de apenas 2%. Obviamente, no último caso, o mercado acredita que os ganhos crescerão bastante ao longo do tempo, de modo que os rendimentos aumentem ao longo do tempo. Isso é algo que pode ou não acontecer.

Em 1999, a Microsoft (MSFT) ganhou US $ 0,70 por ação, vendida por um P / E médio de 49,8 e negociada entre US $ 34 e US $ 60 por ação.

Dez anos depois, em 2009, ganhou US $ 1,63 por ação. Como esperado pelo mercado, os ganhos de fato cresceram bastante.

Enquanto isso, o preço que o mercado estava disposto a pagar por US $ 1,00 dos ganhos da Microsoft (ou seja, o P / E) passou de 49,8 para 13,4. Em 2009, a Microsoft nunca negociou acima de 31,50. A Microsoft começou com um alto P / E, aumentou fortemente seus ganhos e, no entanto, as ações ficaram em lugar nenhum por uma década.

A lição? Desconfie de pagar um P / E alto por uma ação, mesmo que seja uma empresa de alta qualidade.

Isso faz sentido quando você inverte o P / E e pensa nele como um rendimento.

Em um P / E de 50, a Microsoft teve um rendimento de 2%, o que é uma boa aproximação do retorno anual (incluindo dividendos) que a Microsoft teve na década perdida.

Então, quanto você deve pagar por uma empresa madura, de crescimento lento e de alta qualidade como a Coca-Cola?

Isso depende de qual rendimento você está satisfeito. Pessoalmente, eu não pagaria mais do que um P / E de 20 (rendimento de 5%) por uma empresa como a Coca-Cola.

A Coca-Cola tem aumentado suas vendas (receitas) em cerca de 8% ao ano nos últimos 5 anos, e seus ganhos em cerca de 5,5% ao ano no mesmo período.

Se você encontrar uma empresa que está aumentando seus ganhos mais rapidamente do que isso, poderá justificar um P / E mais alto.

Se os ganhos da Coca-Cola hoje forem de US $ 1,95 / ação e for capaz de continuar a aumentá-los em 5,5% ao ano, seus ganhos serão de US $ 3,33 em dez anos. A um preço atual de US $ 45,86, isso se traduz em um rendimento futuro de 7,26% (3,33 / 45,86). Se a Coca-Cola aumentar seus ganhos para US $ 3,33 e continuar a pagar cerca de 65% de seus ganhos como dividendos, o dividendo daqui a 10 anos será de US $ 2,16, dando à Coca-Cola um rendimento de 4,71% sobre o preço de hoje.

Obviamente, o crescimento da Coca-Cola pode ser mais rápido ou mais lento na próxima década. Por fim, esse tipo de análise é mais arte do que ciência. Se você tem uma forte opinião sobre se o consumo de refrigerante nos EUA e no mundo aumentará ou diminuirá, é possível adivinhar se a Coca-Cola crescerá mais rapidamente ou mais lentamente do que a taxa anual de 5,5% em média sobre a Coca-Cola nos últimos 5 anos.

Se a Coca-Cola aumentar seus ganhos significativamente mais rapidamente que 5,5%, você poderá justificar o pagamento de um P / L superior a 20.

Se a Coca-Cola aumentar seus ganhos significativamente mais lentamente que 5,5%, talvez você deva pagar um P / L inferior a 20.

Warren Buffett comprou suas ações da Coca-Cola em 1988 e 1989 a um preço médio ajustado de apenas US $ 2,45 por ação. Em 2015, a Coca-Cola pagou US $ 1,32 em dividendos. Isso dá a Buffett um rendimento de dividendos de 53,88% em seu custo. Não é de admirar que o homem seja um bilionário.

A boa notícia é que você também pode fazer algo assim. Se você compra um ótimo negócio por um bom preço e o mantém por 25 anos, o rendimento de dividendos do seu custo também deve ser bastante alto.

Capítulo 6: O Melhor Momento para Comprar Ações

No capítulo anterior, aprendemos como usar o rendimento de uma ação (e suas taxas de crescimento) para pensar em quanto pagar por um ótimo negócio.

Felizmente, existe um método ainda mais fácil de agendar suas compras de ações.

No meio da crise financeira de 2008, Buffett escreveu:

“Uma regra simples determina minha compra: tenha medo quando os outros são gananciosos e ganancioso quando os outros têm medo.”

e

"Más notícias são as melhores amigas de um investidor. Permite comprar uma fatia do futuro da América a um preço reduzido. "

O momento mais fácil para comprar um ótimo negócio por um ótimo preço é durante um mercado em baixa.

Em 2008, a Coca-Cola teve lucro por ação (EPS) de US $ 1,51. Em 2009, a Coca-Cola foi negociada a partir de 18,70, em uma base ajustada em partes.

A esse preço, a Coca-Cola tinha um P / E à direita de apenas 12,38, um rendimento de 8,08% e um dividendo de 4,39%.

Em comparação, hoje a Coca-Cola tem um P / E de 23,52, um rendimento de 4,25% e um dividendo de 3,05%. As ações mais que dobraram em relação aos mínimos, pagando dividendos saudáveis todos os anos.

Qualquer um poderia ter comprado Coca-Cola abaixo de US $ 20 em 2009, mas muito poucos o fizeram. Não exigia informações privilegiadas ou dicas de ações. Tudo o que exigia eram nervos de aço para comprar quando parecia que o mundo financeiro estava acabando.

Quanto tempo em um mercado em baixa se deve esperar para comprar um grande negócio?

Um método é apenas aguardar o rendimento dos dividendos chegar a 4% ou o P / E (calculado usando os últimos 12 meses de ganhos da empresa) chegar a 15 ou menos em uma ação como a Coca-Cola. Esse é o "método de avaliação".

O segundo método é o "timing do mercado". Envolve esperar um período fixo de tempo em um mercado em baixa antes de comprar - ou esperar que um grande pico diminua o preço.

Por exemplo, a Coca-Cola atingiu o pico de 44,47 (ajustado em partes) em julho de 1998. Ela caiu até março de 2003, sendo negociada em apenas 18,50. Em outras palavras, caiu aproximadamente 58% do pico para o vale.

Mais uma vez, a Coca-Cola atingiu o pico de 32,79 em janeiro de 2008, antes que a crise financeira realmente começasse. Ele caiu até março de 2009, sendo negociado em apenas 18,72. Em outras palavras, caiu aproximadamente 43% do pico para o vale.

Usando esse método de "timing do mercado", você esperaria que a Coca-Cola venda 40-50% do último preço mais alto e depois compraria sua posição.

Como a Coca-Cola é uma ação de primeira linha incluída em índices como o Dow Jones Industrial Average e o S&P 500, ela tende a cair ao mesmo tempo que o mercado de ações em geral.

O mercado de urso de 2000-2002 durou aproximadamente 2 anos e 7 meses. O mercado em baixa de 2008-2009 durou aproximadamente 1 ano e 4 meses.

Digamos que o mercado de ações tenha um pico e depois caia por mais de um ano. Além disso, há muito pessimismo na TV, nos jornais e na Internet, e todos os seus amigos estão vendendo suas ações.

Esse é o momento em que você deseja investir em empresas como a Coca-Cola, especialmente se ela tiver caído mais de 40% do seu pico, tiver um P / E de 15 ou menos e um rendimento de dividendos próximo ou superior a 4%.

Uma hora como essa voltará. Não sei se isso acontecerá em 2017, 2020 ou mais tarde, mas certamente virá. Nem o Fed pode impedir que isso aconteça.

Então você quer estar pronto quando essa oportunidade chegar.

É julho de 2016 enquanto escrevo isso. O mercado de ações está em alta desde março de 2009. Tivemos mais de 7 anos de forte mercado em alta, deixando as avaliações de ações (P / E) altas e os investidores complacentes.

Agora é a hora, nas palavras de Buffett, de ter medo enquanto outros estão sendo gananciosos.

Se você aumentar seus níveis de caixa agora, estará pronto.

Você terá o dinheiro disponível para comprar grandes empresas como a Coca-Cola durante o próximo mercado em baixa.

Capítulo 7: Como começar hoje Investindo como Warren Buffett

Abordamos muito terreno neste livro. Espero que você esteja pronto para pegar essas informações e usá-las para ganhar dinheiro, investindo em grandes empresas e grandes ações.

Certifique-se de consultar seu consultor financeiro e tributário primeiro e, se tudo parecer bom, comece.

A melhor maneira de aprender sobre o investimento é começar a fazê-lo. Comece com posições muito pequenas e depois aumente lentamente à medida que seu capital (e sua confiança!) aumenta.

Não há melhor maneira de aprender do que simplesmente fazendo.

Espero que você considere o investimento "à maneira de Warren Buffett" tão recompensador quanto eu.

Antes de partir, gostaria de dizer "obrigado" por comprar este livro e ler todo o caminho até o fim.

Se você gostou deste livro e achou útil, ficaria muito grato se você publicasse uma avaliação positiva na Amazon. Obrigado e bons negócios!

Chegamos ao fim por aqui. Na próxima página temos uma surpresa especial para você, confira!

SURPRESA ESPECIAL PARA VOCÊ!

Gostaria de **participar do sorteio de 1 Kindle Paperwhite ou 1 ano grátis de Kindle Unlimited, podendo ler quantos ebooks, de vários autores da Amazon, quiser?**

É muito fácil! Vamos te ajudar nessa! Escreva uma resenha para gente na página deste ebook na Amazon e pronto! Automaticamente você estará concorrendo. O próximo sorteio será dia 03/10/2019, e os demais toda quinta-feira até o final de 2019. Corra e nos envie sua resenha, não perca essa grande oportunidade!

Confira alguns de nossos ebooks abaixo com valores exclusivos, a partir de R$ 1,99: